Apprendre aujourd'hui pour entreprendre demain

EMLV LÉONARD DE VINCI

SPÉCIALISATION 5e ANNÉE ÉQUIVALENT MASTER 2

MARKETING-INNOVATION / RELATION CLIENT

Cette spécialisation a pour objectif de former des managers capables de créer de la valeur et de développer des projets marketing novateurs notamment dans la relation client autour des métiers du marketing et de la vente en B to C et B to B.

ENSEIGNEMENTS

Ils s'articulent autour de trois axes : **Innovation et créativité** (stratégie d'innovation produit, Creative Management, initiation à la prospective,..), **Négociation** (étapes du process de négociation, négociation grande distribution,…) et **Stratégie de la relation client** (Trade Marketing, stratégie de fidélisation, gestion électronique de la relation client, communication évènementielle,…).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation concilie l'approche académique et la mise en pratique afin de répondre aux attentes des entreprises. Les cours, dispensés en français et en anglais, sont complétés par des interventions de dirigeants d'entreprises et des actions "terrain" (concours international de vente).

En parallèle des cours, les étudiants travaillent sur une problématique réelle d'entreprise, dans le cadre du projet consultant junior.

Un stage en entreprise de 5/6 mois permet de mettre en application les compétences et de préparer l'insertion professionnelle.

CORPS PROFESSORAL

La formation est animée par l'équipe d'enseignants chercheurs de l'EMLV.

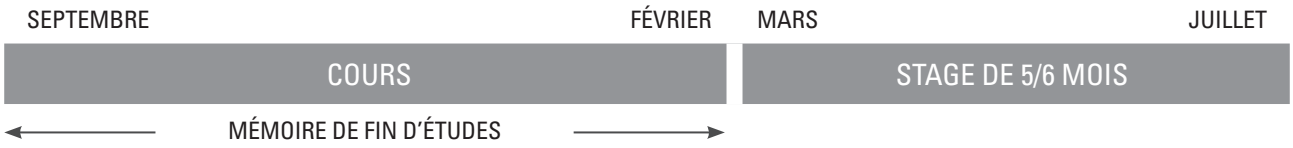
70 % des enseignements sont dispensés par des cadres de grandes entreprises, des spécialistes de l'innovation et de la négociation.

MÉTIERS PRÉPARÉS

- RESPONSABLE E-MARKETING
- RESPONSABLE MERCHANDISING
- CHEF DE PRODUIT
- DIRECTEUR DES VENTES
- TRADE MARKETER
- DIRECTEUR COMMERCIAL
- CATEGORY MANAGER
- RESPONSABLE PROMOTION DES VENTES…

Diplôme visé Bac +5

ORGANISATION DE L'ANNÉE UNIVERSITAIRE



MODULES DE PRÉPARATION À L'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE

Ces enseignements facilitent l'insertion professionnelle en donnant les clés de compréhension de l'environnement de l'entreprise : décryptage des médias économiques, mondialisation, ... mais aussi gestion de projet, préparation de la mission de fin d'études...

MODULES DE SPÉCIALISATION MÉTIER — 260 H D'ENSEIGNEMENT

Innovation et créativité
- Strategic Marketing of Product / Service Innovation
- Initiation à la prospective
- Creative Management
- Tendance et créativité

Stratégie de la relation client
- Étapes du processus de négociation
- Packaging mode d'emploi
- Trade Marketing
- Category Management
- Communication événementielle
- Initiation au géomarketing et gestion multicanal
- Stratégie de fidélisation et gestion électronique de la relation client
- Montage et suivi du budget

Outils d'accompagnement
- Excel Perfectionnement
- Connaissance de soi
- Ça c'est l'entreprise

Concours international de vente

Projet consultant junior

CONDITIONS D'ADMISSION

- Programme ouvert aux étudiants titulaires d'un Bac +4 / Master 1 ou équivalent 240 ECTS
- Admission sur dossier universitaire et entretien de motivation

RESPONSABLE DU PROGRAMME
Laila NAMACI
Enseignant-Chercheur

CONTACT
Sylvie PERRET
01 41 16 72 59 - sylvie.perret@devinci.fr